

TLCCA: TODAS LAS VENTAJAS PARA ESTADOS UNIDOS

Es poco probable que el acuerdo tenga un impacto significativo en la economía de los países firmantes

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT
/THE ECONOMIST

El pasado 2 de agosto el presidente George W. Bush firmó el decreto de ley del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica y República Dominicana (TLCCA), que pone en vigor el acuerdo comercial entre Estados Unidos, Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

El TLCCA es el más reciente de una serie de tratados de libre comercio impulsados por Estados Unidos en los últimos años. Luego de su aprobación por el Senado, la ley fue convalidada por la Cámara de Representantes, pero sólo después de varias semanas de intenso cabildeo de la Casa Blanca. El ajustado margen por el que la ley fue aprobada en la Cámara (217-215) sugiere que los futuros TLC podrían ser difíciles de vender en el Congreso.

No es probable que la puesta en marcha del TLCCA tenga impacto significativo en la economía de EU o en la de los otros países participantes. En 2004, el producto interno bruto total de las seis naciones de Centroamérica que participan fue de casi 92 mil mdd, más o menos una séptima parte del de México. Además, 80% de las importaciones de EU que provienen de los otros países miembros están exentas de impuestos. Sin embargo, el acuerdo elimina muchos de los aranceles restantes y, de manera relevante, suprime o reduce los tributos a exportaciones de EU a los países firmantes.

El decreto autoriza al presidente a echar andar el tratado mediante su publicación en nombre de aquellas naciones que también lo han ratificado. El TLCCA ya ha sido ratificado por El Salvador, Honduras y Guatemala. Se espera que Costa Rica, Nicaragua y República Dominicana lo hagan pronto, pero el tratado no entrará en vigor hasta que el presidente autorice su publicación.

Acceso general al mercado

Al amparo del TLCCA, los impuestos sobre una gran variedad de mercancías comerciales e industriales "originarias" serán eliminados tan pronto como entre en vigor. No obstante, los aranceles sobre exportaciones automotrices serán levantados paso a paso durante cinco años y la mayoría de los pocos aranceles que subsistan (con excepción de los agrícolas) caducarán en el término de 10 años.

Un concepto fundamental del

tratado es el de "mercancías originarias". Sólo las que califiquen como "originarias" bajo las reglas de origen del tratado pueden recibir el tratamiento arancelario preferencial del TLCCA. Supeditado a varias excepciones (las cuales se explican más adelante), el acuerdo comercial

Para satisfacer el criterio de valor de contenido regional aplicable, un porcentaje especificado del valor de las mercancías debe corresponder a materiales originarios. En general, el acuerdo establece dos métodos para calcular tal porcentaje: (1) el método "de reducción", basado en el

de productos agrícolas continuarán vigentes, y se suprimirán durante diversos periodos, muchos en un término de 10 años. Algunos más serán suprimidos en 15 años. Los últimos serán erradicados dentro de 20.

El tratado mantiene aranceles cuotas para algunos productos



En Managua, sandinistas protestan por la participación de Nicaragua en el Tratado de Libre Comercio de Centroamérica con Estados Unidos

prevé cuatro criterios bajo los cuales las mercancías pueden calificar como originarias.

Primero, mercancías obtenidas o producidas en su totalidad en el territorio de una de las partes, por ejemplo, cultivos obtenidos o minerales extraídos en ese país; segundo, mercancías manufacturadas o ensambladas en uno de los países firmantes a partir de materiales no originarios que sufren un cambio de los especificados en la clasificación arancelaria ("cambio arancelario"); tercero, mercancías que satisfacen los requisitos de valor de contenido regional aplicable; cuarto, mercancías que se producen enteramente en un país con otros materiales originarios.

Bajo los criterios de cambio arancelario, muchos artículos pueden calificar como mercancías originarias aun si no están fabricadas de manera total con materiales que han sufrido un cambio en la clasificación arancelaria. Por ejemplo, si el valor de los materiales no originarios en los productos que no sufren un cambio arancelario no excede de 10% del valor ajustado de las mercancías. Esta excepción, de *minimis*, no se aplica a ciertas mercancías textiles y agrícolas o para calcular el valor de contenido regional.

valor de los materiales no originarios en las mercancías, y (2) el método "de aumento", el cual se basa en el valor de los materiales originarios. No obstante, se hace una excepción especial para ciertos artículos automotrices, cuyo valor de contenido regional puede basarse en el costo neto de los productos.

Para solicitar trato preferencial arancelario al amparo del TLCCA, un importador debe presentar un informe a la autoridad aduanal correspondiente, explicando por qué sus importaciones califican como mercancías originarias. Un país participante sólo puede rechazar una solicitud de trato preferencial arancelario por escrito y debe emitir veredictos legales y objetivos. Las solicitudes de trato preferencial arancelario pueden presentarse hasta un año después de la importación, incluyendo el reembolso de cualquier impuesto que se haya pagado de más.

Agricultura

El acuerdo contiene disposiciones especiales para el comercio de mercancías agrícolas. Como en otros artículos, los aranceles de muchas mercancías agrícolas se eliminarán tan pronto como el tratado entre en vigor. A pesar de ello, los impuestos de una lista

agrícolas, a pesar de que serán eliminados con el tiempo. Se exige que cada una de las partes administre sus cuotas de manera transparente y sin discriminaciones, y se abstenga de condicionar la utilización de sus cuotas a la reexportación de mercancías. Además, las partes han consentido en eliminar todos los subsidios agrícolas en los productos cuyo destino sea alguno de los países participantes; sin embargo, existe una excepción cuando una de las partes crea que un tercero subsidia las exportaciones de la competencia. En este caso las dos partes involucradas deberán consultar para exponer el problema.

Como medida de protección, las partes conservan el derecho de imponer, de manera temporal, aranceles adicionales a ciertos productos agrícolas si las importaciones exceden el volumen máximo establecido en el acuerdo. El arancel salvaguarda permanecerá en vigor hasta el fin del año calendario durante el cual se aplique la medida.

Algunos de los elementos más divulgados del TLCCA son las disposiciones especiales aplicables a la importación de azúcar a EU desde otros países firmantes. Las importaciones de azúcar están sujetas a cuotas relativamente bajas, por lo cual se res-

tringen a la cantidad que resulte menor entre (I) la cantidad establecida en las cuotas o (II) el superávit comercial de la parte exportadora en ciertas mercancías azucareras especificadas en el tratado. Las cantidades establecidas en las cuotas comienzan en 107 mil toneladas métricas en el primer año y se incrementan a 151 mil toneladas en el año 15.

El TLCCA contiene también disposiciones especiales relacionadas con el comercio de etanol. En este caso EU acepta continuar tratando a los otros países partes como beneficiarios de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) respecto de las importaciones de etanol. En otras palabras, los países del TLCCA continuarán participando en la cuota libre de arancel que EU otorga a las naciones beneficiarias de la ICC.

Textiles

El TLCCA-RD incluye también un régimen especial para el comercio textil. Como en otras categorías de productos, los impuestos de muchos textiles originarios serán eliminados cuando el tratado entre en vigor. En una disposición que ofrece una oportunidad de significado potencial para los importadores de textiles estadounidenses, se establece que el tratamiento arancelario preferencial será retroactivo al primero de enero de 2004. Esa medida permitirá que los importadores recuperen los impuestos pagados después de esa fecha por cualquier producto textil que hubiera calificado como originario de haber estado en vigor el tratado a la fecha de la importación.

En las cláusulas textiles hay medidas de protección particulares. Cada parte puede imponer como salvaguarda un aumento en la tasa arancelaria para las importaciones textiles que causen o amenacen causar un perjuicio grave a la industria nacional. Sin embargo, una parte no puede imponer una medida de salvaguarda en el mismo producto más de una vez, y el impuesto no puede exceder de tres años. La facultad de imponer estos aranceles expira en cinco años después de la entrada en vigor del acuerdo comercial.

La parte que opte por imponer un arancel como salvaguarda en una importación textil debe otorgar a la parte exportadora afectada, de común acuerdo, una compensación en la forma de concesiones en otros productos textiles. Esas concesiones comerciales deben ser equivalentes en valor al incremento en los aranceles que se deriven de las medidas de salvaguarda. En caso de que las partes involucradas no lleguen a un acuerdo en las concesiones comerciales, la parte exportadora puede elevar sus impuestos en cualquiera de las importaciones del país en cuestión en una cantidad que equivalga al valor de los aranceles que aumentaron por la medida de salvaguarda.

ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT
/THE ECONOMIST

DESORDENADO INTENTO DE UNIR A SUDAMÉRICA

► La tercera parte de los jefes de Estado de la región, ausentes en la primera cumbre de la Comunidad de Naciones

Planeada como demostración de unidad regional, la primera cumbre de la Comunidad de Naciones Sudamericanas (CNS), la cual se llevó a cabo en Brasilia el primero de octubre, estuvo definida por la ausencia de los jefes de Estado de la tercera parte de sus 12 miembros. Ni el presidente de Uruguay, Tabaré Vázquez, quien al presente ocupa la presidencia rotatoria del Mercado Común de Naciones del Sur (Mercosur), ni el de Colombia, Alvaro Uribe, se presentaron a la reunión. Tampoco sus contrapartes de Surinam y Guyana. Néstor Kirchner, de Argentina, asistió a la cena previa a la cumbre, pero se brincó la reunión formal del día siguiente. La reunión misma careció de cohesión y dirección.

Kirchner parecía menos interesado en el futuro de la CNS que en la firma de un acuerdo de cooperación para el sector energético con el presidente de Venezuela, Hugo Chávez. Cuando los restantes siete participantes se sentaron a la misma mesa, Chávez estuvo a punto de dar al traste con el propósito diplomático del encuentro al anunciar su renuncia a firmar el comunicado final. Al cabo cedió, después de que su normalmente afable anfitrión, el

presidente de Brasil, Luiz Inacio Lula da Silva, demostró su irritación de manera visible.

En una nota más constructiva, Chávez y Vázquez presentaron en forma previa una carta que sugería la creación de una Comisión del Sur, con el encargo de diseñar un plan regional estratégico para 2005-10. Pero los demás participantes rechazaron la idea. La propuesta de Chile fue que el grupo se enfocara a la creación, para 2010, de una zona de libre comercio sudamericana. Su propuesta también fue rechazada.

Plan ambicioso

La CNS se creó en diciembre de 2004 para promover la integración de los dos bloques más grandes de intercambio comercial de Sudamérica: el Mercosur (Argentina, Brasil Uruguay y Paraguay) y la Comunidad Andina. Entre los objetivos están: diálogo político, integración de infraestructuras, cooperación en

la protección del medio, integración energética, mejor integración financiera de telecomunicaciones y promoción del desarrollo social. La CNS se creó también como un vehículo para fomentar las aspiraciones del presidente Lula de llevar más agua al molino de Brasil, tanto regional como internacionalmente.

Sin embargo, otros pactos regionales económicos y de comercio no han vivido más allá de su promesa inicial, y esta última repetición está destinada más a ser una exposición de ideales que un medio para una verdadera integración. En el momento de su creación, algunos jefes de Estado incluso la criticaron porque según ellos era un modelo de integración afín a Estados Unidos, tanto, que al final se tendría una misma moneda y un pasaporte común. Sin embargo, antes de que siquiera se aproximara al modelo europeo, la CNS tendría que superar miles de obstáculos para la unidad sudamericana,

como son barreras diplomáticas, políticas, económicas y sociales.

De manera realista, la nueva agrupación no puede prometer beneficios tangibles e inmediatos para la región, ni puede marcar una fecha para alcanzar sus objetivos a más largo plazo. Los presidentes esperan, claro, que el bloque sirva para dar a Sudamérica más autoridad en las negociaciones del comercio global y en foros políticos. En particular esperan que se reduzca el papel de Estados Unidos como repartidor de poderes en el hemisferio. El tamaño del bloque mismo es impresionante: 360 millones de habitantes, con un PIB combinado de más de 900 mil mdd y exportaciones por 188 mil mdd.

Sin embargo, las fuerzas centrífugas que operan en esos países son tan poderosas como las centrípetas, y han impedido que otros bloques comerciales, más antiguos, hayan fructificado. Mercosur y la Comunidad Andina han luchado ambas por alcan-

zar sus metas de tarifas comunes y libre comercio.

Desequilibrios comerciales entre los miembros del Mercosur y las disputas entre Brasil y Argentina, continúan exponiendo las limitaciones de la unión de aduanas en los 10 años que lleva de existencia. En el caso de la Comunidad Andina, 35 años después de su formación el grupo todavía tiene que convenir tarifas externas comunes. Aún más, varios países andinos (Perú, Colombia y Ecuador) se han separado del paquete para buscar acuerdos bilaterales de comercio con EU. Lo hacen en parte por la imposibilidad de concluir un tratado amplio de comercio para el hemisferio, el Área de Libre Comercio de las Américas, cuya fecha de arranque original, enero de 2005, no se cumplió.

La incapacidad del Mercosur y de la Comunidad Andina para llevar adelante sus propósitos pone de relieve las brechas que existen entre la retórica generosa y el estado actual de los asuntos que se refieren a la integración latinoamericana. Mientras el sueño de la integración sigue vivo y seguirá en los discursos, es probable que los países continúen vacilando entre los esfuerzos conjuntos y las acciones independientes, lo cual dependerá de sus propios intereses.

FUENTE: EIU

DE PAGINA 38

TLCCA: TODAS LAS VENTAJAS PARA EU

Como norma general, los productos textiles califican como mercancías originarias bajo las reglas de origen solamente si todo el proceso posterior a la fabricación de fibras se lleva a cabo en el país parte o hay un cambio de clasificación arancelaria bajo una lista determinada. Sin embargo, existe un número de reglas de origen aplicables sólo a los productos textiles. Primero, una regla de *minimis* específicamente textil estipula que las mercancías que no son consideradas originarias porque ciertas de sus fibras componentes no sufren el cambio de clasificación arancelaria, serán consideradas originarias si su peso total no excede de 10% del peso total del componente del producto que determina el origen.

Segundo, el acuerdo incluye una lista de tejidos, hilados y fibras que los países partes han determinado que los productores de los países del TLCCA no pueden proporcionar de manera oportuna. En consecuencia, las mercancías textiles que contengan dichos materiales serán consideradas originarias si satisfacen otros requerimientos aplicables. Esta lista estará sujeta a continua revisión.

Recursos comerciales

Más allá de las diversas medidas de salvaguarda disponibles para productos agrícolas y textiles, el acuerdo también otorga medidas de salvaguarda generales para

toda clase de importaciones. Cada parte conserva el derecho de imponer aranceles temporales a las mercancías originarias si, como resultado de la reducción o eliminación de impuestos al amparo del TLCCA, las mercancías se importan en cantidades elevadas o bajo condiciones que causen o amenacen causar un perjuicio grave a la industria nacional que manufacture un producto "similar" o "directamente competitivo". Esas salvaguardas generales, a diferencia de las que se aplican a artículos agrícolas o textiles de ciertos países, se aplican a las importaciones de todos los países participantes, a menos que la proporción del mercado de importaciones de un país para dicha mercancía en particular caiga bajo la regla de *minimis*.

En la mayoría de las mercancías, una medida de salvaguarda sólo puede ser impuesta durante los 10 años siguientes a la entrada en vigor del acuerdo. Sin embargo, en las mercancías cuyos impuestos se eliminarán en un periodo mayor a 10 años se puede imponer una salvaguarda hasta el final del periodo de eliminación que corresponda.

El acuerdo permite dos tipos de medidas de salvaguarda. Una parte puede incrementar sus aranceles sobre un producto en particular por arriba de los niveles normales, o simplemente suspen-

der las reducciones adicionales en el arancel preferencial establecido por el tratado. En cualquier caso, la salvaguarda no puede exceder de cuatro años, incluyendo prórrogas. Como en el caso de los textiles, si una parte impone una salvaguarda, debe compensar a las partes afectadas mediante concesiones comerciales equivalentes a la salvaguarda.

Más allá de las salvaguardas incluidas en el TLCCA, los países participantes conservan de manera explícita los recursos comerciales a los que tienen derecho como miembros de la Organización Mundial del Comercio.

Otros tópicos

El acuerdo también atiende otros tópicos relacionados con diversos aspectos de las relaciones comerciales entre las partes. En la procuración gubernamental, el acuerdo estipula que cada gobierno y sus diversas entidades de procuración deben tratar a las mercancías, servicios y suministros de los otros países participantes de una manera no menos favorable que el trato que conceden a sus contrapartes de casa. Las provisiones en la procuración gubernamental sólo se aplican a compras de bienes y servicios que exceden de las cantidades límites incluidas en el tratado.

El acuerdo comercial también instituye protecciones para los

inversionistas que pretendan invertir en otro país participante. En el tratado, el término "inversión" es interpretado de manera amplia y comprende las que ya estén en el sitio cuando el tratado entre en vigor. De manera general, el acuerdo comercial exige que los inversionistas extranjeros disfruten de un trato no menos favorable que el que disfrutaban los inversionistas nacionales. Además, el acuerdo estipula otras protecciones para los inversionistas, tales como la libre transferencia de fondos relacionados con una inversión y la posibilidad de contratar personal administrativo y gerencial estratégico sin importar su nacionalidad.

Los servicios financieros proporcionados en uno de los países participantes por instituciones de otro también disfrutaban del trato no menos favorable que disfrutaban las instituciones nacionales. Por otra parte, el tratado prohíbe ciertas restricciones cuantitativas en el acceso al mercado para las instituciones financieras y anula restricciones sobre la nacionalidad de los puestos gerenciales.

En el área de la propiedad intelectual, el tratado obliga a las partes a ratificar o incorporarse a diversos convenios internacionales. A la fecha de entrada en vigor del TLCCA, las partes deberán haber suscrito el Tratado sobre el Copyright de la Organización

Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) y el tratado de la misma organización sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas. En periodos determinados, las partes deberán incorporarse a otros diversos convenios de propiedad intelectual. En la actualidad EU es parte de todos los tratados aplicables. Además, cada parte está obligada a adoptar una serie de medidas encaminadas a la protección extensa de los derechos de propiedad intelectual.

El acuerdo también contiene disposiciones para telecomunicaciones, comercio electrónico, asuntos laborales y ambientales. Las disposiciones para la industria de la telecomunicación están destinadas a asegurar que los proveedores de servicios de cada parte tengan acceso no discriminatorio a las redes de telecomunicaciones de los otros países. Las estipulaciones en comercio electrónico establecen reglas destinadas a prohibir reglamentaciones discriminatorias del comercio electrónico en productos digitalmente codificados, tales como programas computacionales o grabaciones sonoras. En particular, ningún país puede imponer aranceles a productos transmitidos digitalmente. Las disposiciones laborales exigen que las partes apliquen sus leyes laborales de manera efectiva y transparente. Por último, las disposiciones ambientales obligan a las partes a mantener un alto nivel de protección ambiental.

FUENTE: EIU

